

# 2023年施工员简历(优秀5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇一

在金经理的领导下，各个服务的程序在工作中得到了完善和发展，员工在实践中也得到了锻炼，增长了不少对客服服务的经验。

### 一、收洗客衣方面

这方面的事情再三的发生，主要是因为服务员填写出错，收衣未检查出错，算帐出错，送衣不及时，送衣送错房号，未向客人说明相关事项，衣服洗坏等。我们必须加大对全体员工的培训，教会她们细心，提醒她们容易出错的地方。

### 二、对客户服务及时性方面

我做过早班领班，现在做中班领班，我就发现员工在自己较忙的情况下，接到服务指令时并不是立即就去，而是忙完手头活才去。还有一个就是我们楼层上准备的东西不全，为一个客人要的东西能找借上半天。还有就是电话有时信号不好，影响信息传达。

### 三、交接方面容易出错

往往是代班时发生事项未做交接，或是员工在忙时将发生事项忘记交接，或是班组全知道未在交接上注明大夜班不清楚，还有就是未对交接事项核实。

#### 四、员工的业务知识和能力有待提高

员工对相关业务知识特别应知应会的内容掌握不好。对外宾的服务能力较差，从接待最近m3剧组外宾就能看出来这点。做好以上四点，也只是做好了一般性的服务工作，而距离真正的个性化服务，优质化服务我们要走的路依然很长，还需要我们大家一道付出艰辛的努力才能实现。

#### 五、规范中班工作流程和加大检查力度

我先后制定了中班公区计划卫生表，让员工每天做完公区基本卫生后，重点做好一到两个方面的卫生保养，并以周为循环单位；制定了中班夜床考核规范表，明确夜床要求和规范。同时要求员工加大力度巡视楼层，保管好钥匙，严格开门程序开门，以杜绝安全事件的发生。各种灯光严格按照规定开启，各种消耗用品做好回收，杜绝流失和浪费。

#### 六、做好员工培训和沟通工作

员工是对客服务和工作的主体，员工的工作能力和敬业程度直接决定了饭店的服务水平。本年度主要做了相关设备保洁和中班服务的培训，同时加大与员工的沟通工作，及时了解员工的思想动态，动员员工通过自己的努力实现在酒店行业的理想。

总之，本年度是获得极大丰收的一年，酒店顺利评上了五星，生意也是蒸蒸日上，相信20\_年能做的更好！

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇二

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的

金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包

容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定會在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

下面我们公司明年的工作计划：

- 1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。
- 2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。
- 3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系

统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇三

一、20\_\_年度客房完成的营业总额是x万，月均完成x万，客房的出租率为，各项指标较20\_\_年有所上升，但离酒店下达的营业指标还有一定的距离。

二、本年度的具体工作：

1、前台是酒店对外的窗口，为加强对前台的规范化管理，本年度重点对前台工作人员进行了多次专业培训，包括服务意识、客房介绍与销售、电话接听技巧等各项具体工作；坚持每天对ok房进行检查；对客史情况进行了收集整理，建立了完整的客史档案。

2、为了给客人创造一个卫生舒适的环境，楼层严格按照酒店卫生标准，每走一客进行布草更换，杯具、卫生间坚持消毒；在设备设施的维护与保养方面，对客房墙面进行了全面清洗，保持地面的光亮；采取节约成本的措施，如把报损布草缝补好进行利用等。

3、酒店于十月底对咖啡厅进行改造，开发安化擂茶特色经营项目，经过前期人员培训、物品采购、宣传推广等系列准备

工作，于十月二十八号正式对外营业，从两个月的市场推广情况来看，客人逐渐接受安化擂茶，营业额稳步上升。

4、九月份酒店把pa部划分由客房部管理，对人员进行了调整、业务培训，明确了岗位职责，提高了工作积极性、责任心，酒店的卫生情况焕发出新的面貌，较以前有了较明显的进步。

本年度在酒店领导指导下，部门所有人员共同努力，把“做好每天每一件事、接待好每天每一位客人”的服务理念深入各项工作，默契合作，追求完美，取得了喜人的成绩，如员工拾金不昧的精神多次受到客人表扬、热情周到的服务态度得到了客人一致好评等。但工作中还存在一些不足，如服务意识、工作中处理问题的灵活性等方面还有待加强，还需要在以后的工作中不断改进，自我完善。

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇四

1)、在分公司的正确领导及相关部门的大力支持下，运维部全体人员的勤奋工作。城域网维护截止11月份，运维部共处理用户故障非电子派单电话报修518次，电子派单3687次，安装用户1869户，搬迁用户288户，平移用户147户，开通副机用户152户，提高了网络覆盖质量，更有力的提升了市场竞争力。

2)新区网络新建工程立项7项，实施7项等几个光节点网络覆盖面积，促进了业务发展和业务收入的增加。

3)、完成城域网建成管道建成4.98千米及配套设施建设。

4)、运维部必须及时认真上报当月的《网络维护月报表》、《安全隐患月报表》、《电子派单周、月报表》、《新装用户月报表》的工作。



运维部在分公司领导的直接指导下，实时对城区网优不彻底区域地点进行不间断的网优及线路改造工作。

1)、根据省、地公司和县分公司安排，在分公司领导亲自带领下，年初对全县所辖区乡镇网络进行了数字电视整转前的规划与设计。

2)□20xx年对全县所辖区20个乡镇中16个乡镇的网络进行优化改造及1个乡镇网络的新建工作。

3)、县乡联网乡镇有线电视用户整转平移3540户，乡镇有线新装电视用户1629户。全县乡镇有线数字电视用户总数5169户。

运维部承担分公司工程建设的主要队伍，面对工程建设、网络安全干线安全重要任务，要在短时间内保质保量完成，无论是组织工作，还是技术工作都存在较多的难题。为此，分公司把开展技术培训作为一项确保工程质量、进度的重要措施来抓，采取走出去请进来的方式，不但多次派员工参加省、地公司举行培训学习，经常利用部门开会时间组织运维人员进行集中学习培训，还和邻近兄弟公司进行面对面经验和技术的交流，提高了维护人员的技能。

1、目前运维部整体须加强思想认识、提高工作效率、提升服务水平。

2、特别注重安全生产搞好网络干线巡检工作。

3、运维部目前极其缺乏新技术、新业务的尖端人才，针对下一步的数字双向网络、数据等新业务，加强能承担新的维护任务技术的培训及业务学习。

4、加强运维文档的管理，提高维护质量。做好每月必须及时认真上报的各类报表。

5、随着城区网络的进一步扩大，交通工具的问题不多地制约着运维部的快速反应机制。

1、继续抓好网络维护质量管理和科技维护水平，提高网络运行质量。

2、继续抓好、抓实省一二干线巡查工作。

3、积极配合做好城域网、本地传输网、城区管道及乡镇网络建设服务等工作的准备开工建设及其他工作任务。

4、按计划搞好网络新建、小区新建的立项及建设和竣工及验收工作。

5、落实运维部的各项管理制度，明确目标管理，理顺工作流程，提高工作效率、提升服务水平。

6、完善安全生产制度，搞好安全生产工作。

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇五

1、学会了做标准的568b网线，学会了做2m线。知道了网线的线序，知道了2m线的用途。

2、认识了光纤和odf架，知道了法兰盘子，知道了如何用光纤连接法兰盘子。

3、学会了如何使用光源和光功。知道了它们各自的功能和所显示的数值所代表意义。

4、知道了如何使用otdr去打光纤的全程长度，熟悉了如何用otdr测试新融光纤的质量，如何查故障点、测衰耗。

5、学会使用了熔接机。了解了熔接机的结构，知道了如何区

分单模熔接机和多模熔接机。

6、学会了如何在几个基站之间进行跳纤。并在同事的协助下为广电跳通了2条有线电视专线。

7、对sdh有了一定的了解，并且知道了常用的oi2d和oi4d光口板和一些以太网板。知道了如何从型号上来辨别板子的类型。

8、学会了如何去基站更换板块以及该注意的一些事项。

9、协助资产盘查。对基站的各个设备有了进一步的了解，并且熟悉了好多基站的地理位置，为以后的维护打号了基础。

10、参与并协助完成相关割接。

11、管理应急库房。为日常的维护工作和割接等提供保障。

这些或许对于别人，不算什么。但是对于我来说，这就是成绩，是对自己的鼓励。随着我对工作的深入了解，我越来越发现我有很多的知识点没有弄懂，正应了这句话：知道的越多，不知道的就越多。对于处于学习阶段的我来说，不断的积累工作经验、提高自身工作能力是首要任务。所以，我在以后的工作中会更加认真仔细的对待工作中的每个环节，争取把工作做的更好、更熟练。同时，我也会更加的努力去学习新的知识点，巩固以前的知识，争取让自己的技术达标，能够独立承担工作，为公司的发展奉献自己的力量。

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇六

### 一、部门采取措施

客房逐步更换三和一，取代原来使用的洗发水、护发素、浴液等小瓶装客用品，大大地节约了开支，降低了成本。客房

内停止提供冷水、冰块的服务，只有在客人提出需要时在给客人补充，节约了水能源。一些客用品取消了原来的外包装，采用了再生纸包装，这样既达到了环保的要求，又在价格上有所下降，可谓是一举两得。废物利用，将报废的床单该成内枕袋。对大堂的地面重新进行了打磨、翻新工作及对宴会厅及部分客房地毯重新进行彻底的清洗。重新进行彻底的清洗。

## 二、部门工作存在的不足

部门每月定期举办业务知识的专项培训。房间和公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。各个岗位的服务规范需要进一步加强。管理人员的综合素质有待提高。

## 三、部门工作设想

重新规范部门各个岗位的服务规范，强化员工的服务意识。每位员工建立部门内部个人档案，将每个人的表现纪录在案，以年终考评是有据可查，避免人为因素。将部门每次的客用品和清洁剂的提货进行电脑化管理，严格控制成本在酒店的预算之下。加强管理人员队伍的建设工作，对领班以上管理人员实行季度考评、年中评比、岁末评估制度，优胜劣汰。

## 四、明年工作重点

建立工程维修档案，跟踪客房维修状况从今年开始，服务中心建立了工程维修档案，对一些专项维修项目进行记录，便于及时跟踪、了解客房维修状况，从而更有力的保障了待出售客房的设施设备完好性，同时更能了解一间客房的设施设备在一段时间内运转状况。针对客房部分工具和对客服务设施出现的老化情况，多与供货商进行沟通，加强维护力度，计划性定期安排专人维护保养工作。规范各管区、各岗位的服务用语，提高对客服务质量自规范服务用语执行以来，使客人感到我们专业的管理水平和酒店服务档次服务体现于细

节。坚持做好部门评优工作，努力为员工营造一个良好的工作氛围。无论是宾客给我们提的意见又或是表扬，只要我们重视了，以正确对待，理应是为我们做为酒店人享用不完财富。对于员工的管理多采用刚柔并济的手把手说教方式，提高自身亲和力，拉近与员工之间的距离，多组织部门活动和相应的技能比赛，培养部门更多的骨干力量，提高员工对酒店的忠诚度。不断充实自己，提高自身综合能力，重视对部门基层管理人员的培训，多传授工作经验，以确保部门思想统一，劲往一处使。加大部门员工的培训力度，确保客房服务质量和卫生质量，让客房整体水平提高一个台阶，加强轮岗培训，培养部门多面手，避免人员流失影响部门正常运转。

明年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。在此，本人会切实按照酒店领导的指示，号召部门全员团结拼搏、努力工作，将客房工作更上一层楼。

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇七

至20xx年10月底□xx有限公司在xx公司的运维又届满一年的时间了。在这为期一年的运维工作当中□xxxx的业务飞速发展，设备数量不断增加，人员的技术水平和业务知识有了显著的提升。我们的队伍在技术水平和管理经验上也有了本质的提高。

- 1、承接运维工作初始信息技术部的各位领导就对我们的运维工作给予厚望，并提出了认真完善服务水平的方针。我们在服务过程中严格按照这一要求，以对保障xxxx的发展，对用户负责的精神，把“严把质量，服务至上”的原则贯穿于日常工作的各个环节之中。使本运维期过程中的客户满意度有了非常显著的提高，多次获得了用户的认可。

- 2、对于在工作息技术部提出的新要求、新方案，我们及时相

应配合，本着“严格要求”的原则，对于提出的要求科学性的分析研究，及时提出完整周密的解决方案，并拟请用户试行或测试后实施。有力的保障了运维工作的及时有效性。

对于提高服务业务技术水平上，按照信息技术部的统一规划，按时完成一系列的既定培训计划。按照“技术领先”的原则，通过技术上的培训提高了业务水平和解决故障的效word资料率；通过制定有效的安全机制和培训，健全了xxxx信息外包人员安全机制；通过保密制度的培训使运维人员能够树立自觉维护xxxx的信息安全防意识；通过客户服务意识的培训提高了客户的满意度。

运用先进的技术和经验提高劳动效率和运维工作质量：

1、运用先进的运维工具提高劳动效率。通过监控软件随时保持信息的及时性、可控性，一旦发生问题可以迅速定位和修复。

2、经过信息技术部指导，我们在运维工作量了采用web2□0技术。使我们在高效完成运维工作的情况下，为xxxx节约了大量的费用投入。

3、在工作的过程中注意新技术和新方法的学习和收集，对于有利于运维工作的成功方案及时整理并提交信息技术部。经过5年来的维护工作存储了大量的知识库信息。

1、在运维过程中遇到突发问题及时与信息技术部门相关人员进行沟通，对于紧急情况的处理按照《应急预案》进行对应处理。在节假日安排主要人员进行值班和备勤，保障24word资料小时均能及时相应。

4、对于机房的升级改造过程中积极配合，全程派员监理施工过程，及时出具各种施工方案和设计资料。施工完成后及时完善各类图表的变更、标识。

5、配合行政部门做好资产管理工作，对于资产管理系统派出专门人员参与学习，并对备份、升级方案及时提出自己的建议；对于办公室提出的节能减排的倡议积极响应，主动采取措施避免能源和材料的浪费；多次配合办公室进行资产统计、巡检、登记工作。

1、《知识库》通过连续2年的整理已经形成了成体系的完整运维知识全集，方便了各类人员通过权限管理可以随时查找所需的运维信息，为提高运维工作效率提供了基础保障。

2、日常报告：共提交《运维日报》309份、《运维周报》52份、《机房温度周报》52份、《运维月报》12份、《运维半年报》一份、《运维年报》一份、《桌面工作记录单》1914份、《磁带存取记录表》12份。

4、图表：《电路电源拓扑图》、《机房及机架布局图》、《网络拓扑图□□□san环境拓扑图》、《配线架对应图□□□ip及工位、统计图》、《外包人员信息系统登记表》等。

5、其他报告：《外包人员信息安全管理建议》、《文件服务器使用管理建议》等。

通过以上的工作和措施，我公司顺利的完成了本期xx的运维工作任务，从根本上满足了设备运维的各项要求。任务的圆满完成，有赖于信息技术部正确的领导和大力协助；仰仗于xx健康发展的大好形势；得益于双方长期形成的信任与默契。

一年的时间很快过去了，在此向各位领导申请续约新的一年的运维合约。并且，在新的维护其中间维持上一年的全部合同条款，维持原来的运维价格不变。在新的运维期，我们将保持冷静的头脑，继续发扬自身优势，多方弥补存在的不足，提高服务的水平和层次，在信息部的指导下，与各部门word资料的团结协作，大力配合，携手共进，高标准高质量完成

各项运维任务。希望在新的运维期能够更好的配合信息技术部的工作完成xx的各项要求和任务。

望各位领导批准。

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇八

20xx年即将过去，在这一年来，平凡忙碌中伴着充实，创新扩展中伴着快乐，科室在医院领导的带领下，认真做好各项业务性及事务性工作，全面贯彻执行各级领导安排和布置的各项工作和任务。牢固树立为人民服务的思想，急患者之所急，想患者之所想，全心全意为患者服务。院领导运筹帷幄，领导有方及时为我科购进所需的手术和处置器械及办公用品，各科室同事也给予我大力支持和鼎立帮助，使得我取得了一定成绩。

现将我一年来的工作总结如下：

继续开展东源县创建“无白内障盲区县”活动，科室一年来，在各级领导的关心支持下，在中山大学眼科中心的指导下，医院各科室鼎力配合，今年总共为271例白内障患者实施了免费手术，其中204例为国家百万贫困白内障患者复明工程，我院的手术任务超额完成，手术脱盲率达到95%以上，受到患者及家属的一致好评，获患者赠送锦旗2幅，取得了良好的社会效应和经济效应。手术期间，本着为人民服务的信念，着重保证手术质量；密切观察患者手术前、手术后情况并做好回访工作；积极解答患者及家属的咨询并主动告知相关注意事项。20xx年5月国际防盲协会组织眼科教授、专家组来我院调研防盲工作，观摩了我院眼科白内障手术，对我院白内障复明工作给予了充分肯定。有各级领导关心和支持，白内障复明工作才得以顺利开展，我们才有更高的热情做好此项工作，一年来科室严把医护质量和服务质量关，全年无一例重大医疗差错事故发生，无感染病例发生。



20xx年白内障免费复明手术取得各方面资金支持，总收入达到60万元，眼科中心门诊及自费住院收入达到4万余元。收住自费手术病人3例，使科室自成立以来，从单一门诊到收住手术病人，从单一到综合，在科室做大做强的道路上又迈出了坚实一步。

20xx年医院投入30余万元购进了一批眼科设备，例如眼科手术显微镜、a/b超、非接触眼压计、角膜曲率计、裂隙灯，新设备的投入使用，使科室诊疗能力和诊断水平得到极大提升，解决了科室业务发展的“瓶颈”，提高了服务能力，满足了群众就医上的根本需求。

一个合格的医生应具备的良好素质和条件，通过不断加强业务理论学习，努力提高自身的业务水平，阅读大量业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，才能丰富自己的理论知识。经常组织医护人员参加省市举办的学术会议，并阅读杂志、报刊和网络信息，学习大量新的医疗知识和医疗技术，从而开阔视野，扩大知识面，提高科室业务水平，坚持用新的理论技术指导业务工作，更好为广大眼疾患者服务。

一年来，在领导的帮助和各科室的协助下，工作取得了一定成绩，也暴露出很多问题，如人员不足、科室规章制度不够完善、免费复明手术就诊程序不够规范等。20xx年我们有更高的目标，立志提高眼科服务水平、扩大业务范围，为东源广大眼科疾病患者提供更全面、更高水平的服务，创造更加优异的工作成绩。

## 一、人员方面

增加科室人员，壮大科室力量。计划增加医师一名、护士两名，以提高科室服务能力。

## 二、完善科室布局及相关制度

在现有基础上增加检查室一间（放置眼a/b超、角膜曲率计、非接触眼压计），治疗室一间，病房两间六张病床，诊室里增加暗室一间（放置裂隙灯、眼底镜），并制定眼科门诊工作制度、住院部工作制度、科主任职责、住院医师职责、眼科手术工作制度等。

### 三、改善手术室环境

眼科手术室还不够规范，要有专人负责。将现有单冷空调换成冷暖两用空调，眼科大部分为老年人，改善天冷手术环境，保证手术安全。

### 四、扩大眼科医疗业务范围，增加手术项目

多参加各种学术会议，不断学习，多于同行交流，提高业务理论水平。科室目前可单独的完成的手术比较少，如翼状胬肉切除+结膜瓣移植术、小切口非超声乳化白内障囊外摘除+人工晶体植入术，及在门诊就可完成的角膜异物剔除、麦粒肿切除等，计划在20xx年上泪囊鼻腔吻合、泪囊摘除、青光眼手术（小梁切除术、虹膜周切术），这些手术眼科来说是比较常见的，在目前出去进修还不可行的情况下，我们可将这部分病人预约好，请外院专家来院手术，逐渐带动科室的医生单独完成手术。

### 五、增加白内障手术可选择性

增加人工晶体种类，国产人工晶体、进口人工晶体，不同种类、价格，可供患者选择，满足患者不同的需求。如需高端手术（如超声乳化白内障囊外摘除术+人工晶植入术），可请中山眼科中心专家来院手术，费用可由病人负担，即满足患者需求，又提高医院知名度。

### 六、完善免费白内障复明手术就诊程序

进一步完善免费白内障复明手术就诊流程（附流程图），使此项惠民工程更顺利、安全、快捷，更深入人心。

## 七、做好宣传工作

在现有基础上，进一步加强医院宣传，利用各种形式，采取各种办法，把医院宣传出去，使医院知名度越来越高。

## 八、我们的目标

总之，我们将以精良的设备、尖端的技术及优质的服务争取为更多的眼病患者送去健康和光明！让医院再上新水平、再登新台阶。

## 运维年度工作总结及明年工作计划篇九

我是□xx年2月，进入了维护中心，在分公司从事数据业务宽带互联网客户端维护工作。一年来，在公司技术人员和同事的互相学习中，学习到很多知识，在维护工作的同时建立与用户良好的友谊，在处理故障时，多与用户沟通积极的带动推进公司业务的发展。

下面列举，一年中遇到的故障与大家分享交流，敬请各位领导及同事批评指正。

xx年6月中旬□xx县人民政府使用的商务领航网络无忧专线lan业务。定制终端连接四台交换机，分别接入30多台电脑，在工作中同时使用的时候，经常出现无法上网的问题。

我在接到故障工单后，先联系政府办公室，确定了上门处理故障的时间，带上笔记本电脑、网线测试仪和常用工具。前往县政府询问工作人员故障情况，到用户端检查电脑是否有问题，在几分钟的使用中，分别查看用户电脑，均出现了3次无法ping通服务器不能正常上网的问题，网速时快时慢。在

确定用户电脑没问题时，带上工具包到机房的设备端检测。

首先，检查光纤信号传输是否会中断，属于正常。然后，查看配置没有错误，同时本地连接会断开又连接，循环好几次，观看定制终端的运行指示灯，运行不稳定自动重启。

第二天中午，政府信息科工作人员，给我打来了电话，请我再过去检查看看，全部pc同时上网时候，聊天软件是正常在线的，部份网页无法正常打开浏览和一些网页文件会自动关闭。

我检查了配置没有问题，然后如果lan专线掉包呢，那么qq软件也会下线的，这很奇怪。于是，拨通了数码工程师宋工的手机，向他说了故障问题，请他帮远程检查，几分钟后，工程师回电话了，说我配置出错，经过手机沟通工程师的耐心指导，问题得到了解决，这时我才想到是我太粗心不够认真出现的错误，下次一定不能出现此类问题，而影响用户的正常使用。

在几天后，我再次上门询问上网是否正常等情况[]xx县政府工作人员向我说了一声：“谢谢你，问题解决了”。我很高兴，拿出服务质量监督表，让用户在表上签确认故障恢复。

通过处理这个故障以后，我对中国电信服务理念“用户至上，用心服务”又有了一个深刻的认识，就是“认真与负责”的工作态度，在工作中是显得非常重要的，不能有半点马虎，我们要树立个人的责任心和首问责任制，在处理问题时，不能互相推诿，应该迎难而上。

为了提升客户感知度，建立与用户的良好友谊，言谈举止时，应有一种思想态度“自己是代表xx企业的，在工作中维护企业形象”在工作中应该积极的不断的探索学习，不能认为自己懂了一些常识就骄傲自满，应认识自己的不足，在闲暇时与同事互相多切磋交流，取长补短，促进提升个人的维护技

能，以备将工作做得更好，体现出一个团队的团结协作。

我坚信，我们在今后的工作中一定会做得更好！祝愿中国电信更加强大与繁荣富强！